

El incremento de la compra de repuestos dispara la expansión de los corners Fersay

La central madrileña de Fersay cuenta con 12.000m2 donde aloja más de 150.000 referencias y cuenta con dos delegaciones en Alicante y Tenerife

El incremento en la venta de repuestos se ha incrementado claramente desde el inicio de la guerra de Ucrania, afirma la compañía Fersay, que próximamente cumplirá 44 años como especialista en la venta de accesorios y repuestos para electrónica y electrodomésticos del hogar. Sin embargo, esta tendencia ya comenzó a manifestarse claramente en la pandemia.

"Y este incremento no se debe exclusivamente a motivos económicos", afirma Noelia Carrasco, directora de marketing de la compañía. "Cada vez son más las personas que no se sienten cómodas con el consumismo que veníamos viviendo en los últimos años, con todo el daño que eso supone para el planeta, y prefieren reparar en vez de sustituir los aparatos del hogar", concluye. Tampoco hay que olvidar la entrada en vigor el pasado 1 de enero de la nueva ley de garantías, que obliga a los fabricantes a tener recambios durante los diez años posteriores a la venta de un artículo.

Esta nueva tendencia, ya está dejando claros resultados en la evolución de la compañía. En el último año, Fersay ha inaugurado 6 corners de su marca y 3 solo en el primer mes de enero de 2023, alcanzando los 69 establecimientos entre España Y Portugal. Espacios con una dimensión entre los 15m2 y 25 m2 que se ubican en un local más grande, y complementario con este tipo de actividad, como grandes tiendas de electrodomésticos, servicios técnicos de grandes marcas, talleres de reparación o ferreterías.

Los corner de Fersay se caracterizan por ofrecer un stock limitado de la compañía, que cuenta con un total de 150.000 repuestos, en concreto aquellos que cuentan con mayor rotación: baldas para los frigoríficos, botelleros, cestos de lavavajillas, platos de microondas, gomas de lavadora, etc. Solo en su página web, entran todos los días más de 5.000 usuarios en busca de algún recambio para solventar cualquier problema en sus aparatos del hogar.

Pensando en todos ellos, durante 2022 Fersay puso en marcha un nuevo servicio destinado a mejorar la atención de sus clientes, como por ejemplo una línea de WhatsApp, consulta de stock y precio de algunos artículos específicos que no se daban de manera inmediata, tarifa plana de portes y chat online para que el cliente final pueda solventar todas sus dudas.

Un modelo de negocio sin competencia:

El concepto de tienda Fersay atiende a una necesidad existente en el mercado. Fersay unifica en un único establecimiento tienda de electrónica, tienda de repuestos para electrodomésticos y venta de accesorios. En total, una oferta superior a los 150.000 recambios diferentes en stock, clasificados en tres grandes áreas, con el objetivo de dar respuesta a cualquier necesidad: Gama blanca, -lavadoras, frigoríficos, lavavajillas, microondas, cocción, etc.-; gama marrón -televisores, dvd, sonido, vídeo, etc.-;

y pequeño aparato electrodoméstico, -hornos, sandwicheras, microondas, cafeteras, secadores, etc.

Además de esta gama de productos, la compañía ofrece también una amplia gama de pequeños electrodomésticos de marca propia.

Fersay cuenta con más de 5.500 clientes profesionales repartidos por todo el sur de Europa. La compañía atiende a este mercado desde sus tres sedes: Madrid, Alicante y Canarias, y gracias a una logística que le permite entregar sus productos en menos de 24 horas en todo el país.

En número de productos, Fersay vendió durante 2022, más de 1.300.000 soluciones domésticas.

Datos de contacto:

Pura De ROJAS
+34619983310

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>